

Menschen & Märkte

KISSING

Logopädische Praxis bietet telefonische Hotline an

Anlässlich des Europäischen Tages der Logopädie bietet die Logopädische Praxis Kissing am Donnerstag, 6. März, von 8 bis 18 Uhr eine telefonische Hotline an. Die Logopädinnen Susanne Dieterle-Hautmann und Britta Japes geben allen Interessierten kostenlos die Möglichkeit, telefonisch Fragen zu Sprach-, Stimm-, Schluck- und Hörstörungen sowie zu Lese- und Rechtschreibproblemen zu klären. Nicht nur Kindern, die z. B. Probleme mit bestimmten Lauten, der Grammatik oder dem Wortschatz haben, kann ein Logopäde helfen. Auch bei Stottern im Kindes-, Jugend- und Erwachsenenalter oder bei neurologisch bedingten Sprech- und Schluckstörungen kann die Sprachtherapie die Kommunikation verbessern.

Auskunft geben die Logopädinnen zudem bezüglich der Behandlung bei Stimmstörungen sowie bei Lese- und Rechtschreibproblemen, die mit dem „zentralen Hören“ zusammenhängen.

Logopäden-Hotline der Logopädischen Praxis Kissing am Donnerstag, 6. März, von 8 bis 18 Uhr unter Telefon 082 33/79 43 80.



Susanne Dieterle-Hautmann (links) und Britta Japes beraten anlässlich des Europäischen Tages der Logopädie am Donnerstag, 6. März, von 8 bis 18 Uhr am Telefon. Foto: Heike John

AICHACH-FRIEDBERG

Gebietsversammlungen des Bauernverbands

Bei den drei Gebietsversammlungen des Kreisverbands des Bayerischen Bauernverbands werden heuer folgende Themen behandelt: Neues von der Agrarpolitik (Kreisobmann Reinhard Herb), Änderungen und Reformen in der Landwirtschaftlichen Sozialversicherung (Rechtsanwalt Peter Drexel von der BBV-Hauptgeschäftsstelle), BBV-Landsiedlung – Dienstleister im Bereich Investitionsförderung, Bauberatung und Planung, Grundstücksmarkt, Flurneuordnung (Geschäftsführer Benno Steiner) und Aktuelles aus der BBV-Geschäftsstellenarbeit (BBV-Geschäftsführer Wolfgang Gutmann).

Die Termine: Dienstag, 4. März, um 9 Uhr im Gasthaus Voglbräu Inchenhofen; Donnerstag, 6. März, um 9 Uhr im Gasthaus Steinbock Ried; Montag, 10. März, um 19.30 Uhr im Bauernmarkt Dasing.

FRIEDBERG

DAK hält Sprechtag im Rathaus

Die DAK bietet am heutigen Dienstag, 4. März, wieder einen Sprechtag im Sitzungssaal des Rathauses Friedberg an. Mitgliedern und Interessierten gibt Michael Küppermann Auskünfte zu Fragen der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung, Anträge und Wünsche werden ebenfalls entgegen genommen. Eine vorherige Anmeldung ist nicht erforderlich. Die Veranstaltung findet von 11.30 bis 12.30 Uhr statt.

FRIEDBERG

Infoabend über Solarthermie

Solarthermie ist die Umwandlung von direkten und diffusen Sonnenstrahlen in Wärme. Über die entsprechende Technik und ihre Einsatzmöglichkeiten informiert die Firma Trinkl aus Hügelsart am morgigen Mittwoch, 5. März, um 19 Uhr im Gasthaus Zieglerbräu in Friedberg. Näheres auch im Internet unter www.trinkl-heiztechnik.de.

Von der Garagenwerkstatt zur High-Tech-Schmiede

Einblicke Die Kissinger Firma Stiehle-Solutions liefert Sonderlösungen für Mittelstand und Großkonzerne

VON MONIKA HARRER-JALSOVEC

Kissing „Eine Lösung gibt es immer“, da ist Werner Stiehle zuversichtlich. Doch sie zu finden, kostet den mittelständischen Unternehmer aus Kissing manchmal einige Grübeleien. Mit Stiehle-Solutions entwickelt und realisiert der 47-Jährige vor allem Sondermaschinenbau, darunter auch Umbauten an Gabelstapler- und Flurförderzeugen. Mit individuellen Anfragen kommen Kunden aus ganz Süddeutschland und investieren in die individuellen Modifikationen zwischen 500 und 50000 Euro. Ein von Stiehle entwickeltes Hub-Schleppsystem für die Glasproduktion wird über ein Nürnberger Unternehmen demnächst sogar in Johannesburg (Südafrika) seine Dienste tun.

„Für viele Anwendungen, etwa in

der Logistik, reichen die Standardgeräte nicht aus“, so Stiehle. Da ist etwa ein Elektrohubwagen, der eigentlich für den Paletten-Transport gedacht ist. Damit er auch Rollen fahren kann, hat Stiehle die beiden Lastgabeln einfach mit Schrägen versehen. Oder ein normaler Gabelstapler, der durch die Modifizierungen der Kissinger nun in der Produktion Werkzeuge an Maschinen austauschen kann – auf drei Ebenen. Eine Konstruktion aus Edelstahl, die zur Wartung in der Chipherstellung dient, ist ein weiteres Beispiel aus den vergangenen Jahren. Alle samt Lösungen, die angesichts geringer Stückzahlen nicht in Serie gehen.

„Ausgangspunkt unserer Entwicklungen ist fast immer die Problemstellung durch den Kunden“, beschreibt Stiehle das Vorgehen.

Ein Logistiker habe beispielsweise über den Platzbedarf geklagt, den die Station für den Batteriewechsel der mit Elektromotoren betriebenen Gabelstapler benötigte. Wegen des Gewichts der Batterie musste die Übergabehöhe exakt stimmen: „Wir entwickelten deshalb ein mit Keilen und einer Kurbel höhenverstellbares Gestell, das nun nur noch die Hälfte des Raums beansprucht.“ In den vergangenen drei Jahren

„Für viele Anwendungen, etwa in der Logistik, reichen die Standardgeräte nicht aus.“

Werner Stiehle

konnte dieses bereits ein gutes Dutzend Male verkauft werden.

In seiner Garage in Friedberg hatte Stiehle 1992 begonnen. „Die damalige Bauschlosserei entwickelte sich im Lauf der Zeit immer mehr in Richtung Industrieservice.“ Vor elf Jahren zog der Unternehmer nach Kissing ins Industriegebiet West und erweiterte den Betrieb Schritt für Schritt. Allein im vergangenen Jahr investierte er eine Million Euro in einen Neubau für Fertigung und Büros sowie in den Maschinenpark. Neun Mitarbeiter in Voll- und Teilzeit, darunter Sohn Andreas (27), zählen zu seinem Team. Jetzt soll noch eine Bürokraft hinzukommen.

Neben Sondermaschinenbau und dem Umbau für Gabelstapler- und Flurförderzeuge erwirtschaftet „Stiehle-Solutions“ noch immer 25 Prozent seines Umsatzes mit Industrieservice. Mit den Augsburgern Oram und EADS bestehen beispielsweise Rahmenverträge. Wichtig sei dabei das Reagieren in



Werner Stiehle (links) investierte in Kissing neben dem kürzlich bezogenen Neubau für Fertigung und Büros auch in einen modernen Maschinenpark. Mit im Bild Mitarbeiter Michael Higl am Bearbeitungszentrum.



Die Modifikationen an den Flurförderzeugen werden in speziellen Computerprogrammen entwickelt und dann in der Fertigung in die Praxis umgesetzt.



Die komplette Hub- und Schleppereinrichtung entwickelte Werner Stiehle mit seiner Kissinger Firma für dieses Spezialfahrzeug. Fotos: Harrer-Jalsovec

kleinen Zeitfenstern, um die Produktion möglichst wenig einzuschränken. Einsatz ist im Notfall auch am Wochenende oder über Nacht gefragt: „Unser Vorteil ist, dass wir komplette Schweißbaugruppen fertigen können und Ersatzteile wie ausgeschlagene Antriebswellen schnell selbst herstellen können.“

Modifikationen gehen meist nicht ganz so schnell über die Bühne. Bei Werner Stiehle, einem gelernten Schweißfachmann und Maschinenbauer, gedeihen die Ideen zunächst skizziert auf Zetteln am Schreibtisch. „Manchmal kommt mir ein

Geistesblitz auch beim Baden oder Zeitunglesen am Sonntag.“ Mit diesem „Aha-Erlebnis“ geht es an den Computer.

Mit einem CAD-Programm lassen sich dort sogar Bewegungen simulieren, und es werden Störkanten des dreidimensionalen Entwurfs angezeigt. „Oft merkt man dann aber erst in der Fertigung, dass sich Details so nicht realisieren lassen.“ Nicht immer sei gleich die zuerst gefundene Lösung schließlich auch die richtige.

Infos im Internet: www.stiehle-solutions.de

Drei Fragen

an Werner Stiehle

1. Wie beurteilen Sie die wirtschaftliche Situation in Deutschland, in der Region und für Ihre Firma?

● **Stiehle:** Für Deutschland würde ich die Lage relativ stabil und recht ordentlich einschätzen, ebenso für die Region. Es wird investiert, es ist Bewegung da. Auch wir sind zufrieden mit der Auftragslage. Wobei sich das auch schnell wieder ändern kann – manchmal wie das Wetter.

2. Wo steht Ihr Unternehmen in fünf Jahren?

● **Stiehle:** Wir haben eine gewisse Auslastung, sind Partner der Industrie und hoffen so, dass wir den Wach-

tumskurs der vergangenen fünf Jahre einfach wiederholen können. Und wenn es nur die Hälfte ist, dann würde es auch schon reichen.

3. Was empfinden Sie als Ihren bisher größten Erfolg?

● **Stiehle:** Das kann man nicht an einem Highlight festmachen. Wir haben schon viele erfolgreiche Lösungen für unsere Kunden gefunden. Besonders befriedigend war zum Beispiel vor etwa zwei Jahren bei EADS, mit einer unserer Konstruktionen für die Auszüge einen störungsfreien Betrieb am Aufgabe-Paternoster zu ermöglichen, der vorher nicht gegeben war. (haja)

Spitzenplatz für Gruma

Derching | FA | Das Jahr 2007 war für die Gruma Nutzfahrzeuge mit Hauptsitz in Friedberg-Derching sehr erfolgreich: Sie verkaufte nach eigenen Angaben so viele Linde-Gabelstapler und -Lagertechnikgeräte wie nie zuvor und wurde dafür nun als zweitbesten Händler Deutschlands mit dem „Top 2 Händler-Preis“ ausgezeichnet.

Jährlich werden unter den 28 deutschen Linde-Händlern die Vertriebspartner mit den größten Marktanteilen ermittelt und dann die drei besten Verkaufsmannschaften mit einer Trophäe und attraktiven Preisen ausgezeichnet.

Das Vertriebsteam der Gruma um den Verkaufsleiter Helmut Deffner konnte nun die begehrte Auszeichnung seit 1983 schon mehrfach in Empfang nehmen. „Wir sind stolz, zum wiederholten



Die Linde-Verkaufsabteilung von Gruma mit ihrem Verkaufsleiter Helmut Deffner (Vierter von links) erhielt den „Linde Top 2 Händler-Preis“. Foto: privat

Male zu den Top 3 Händlern von Linde zu gehören“, sagt Helmut Deffner, Verkaufsleiter der Gruma. „Das ist das verdiente Ergebnis unserer Kompetenz in diesem Markt und der Kontinuität unseres Handelns.“

Die Gruma Nutzfahrzeuge mit Hauptsitz in Derching verkauft,

wartet und vermietet Gabelstapler und ist als Linde-Händler eines der führenden Unternehmen im süddeutschen Wirtschaftsraum. Sie unterhält eine weitere Linde-Vertretung in Garching bei München. Insgesamt sind 320 Mitarbeiter in der Staplersparte des Unternehmens tätig.

Wie man schneller neue Kunden gewinnt

Unternehmerabend Landkreis und aiti-park laden PR-Unternehmer als Referenten ein

Aichach-Friedberg | FA | „Schneller und intelligenter Neukunden gewinnen“ lautete das Thema des Unternehmerabends im Landkreis Aichach-Friedberg, zu dem der aiti-park und das Landratsamt Aichach-Friedberg im Rahmen der IT-Offensive Bayerisch-Schwaben einluden.

Nach der Begrüßung durch den Hausherrn, Landrat Christian Knauer, zeigte Paul Maisberger vom gleichnamigen PR-Unternehmen Tipps und Tricks aus der Marketingpraxis. Wer als Unternehmer nicht auf der Strecke bleiben wolle, müsse sich von der Konkurrenz abheben, absolute Kundenorientierung und den progressiven Kundendialog in den Mittelpunkt seiner

Marketingaktivitäten stellen. Maisberger sprach bei Kundenkommunikation von „intelligenter Pampere“ und stellte hierbei die Bedeutung emotionaler Faktoren heraus. Weitere hilfreiche Botschaften erhielten die Besucher der Veranstaltung zur Wertschätzung und damit Bindung des Kunden.

Der Aufbau von Netzwerken

Nicht zu unterschätzen sei auch das Thema Begegnungsmarketing, so Maisberger. Über gute Netzwerke, beispielsweise Verbände, Brancheninitiativen oder Technologie- und Gründerzentren wie der aiti-park, ließen sich Partner- und Kundenbeziehungen auf- und ausbauen.

L'Arena will „Wow-Effekt“ bieten

Eröffnung Pächter des Restaurants versprechen gehobene mediterrane Küche in der Paartalhalle

Kissing | wida | Wenn Alberto Ammer einen Tomatensalat anrichtet, dann muss der schon aus sieben Tomatensorten bestehen, frisch eingekauft auf dem Münchner Viktualienmarkt. Ammer (35) ist Küchenchef und Geschäftsführer der Arnold Gastronomiebetriebe GmbH, die als neuer Pächter die komplette Bewirtung der Kissinger Paartalhalle übernommen hat und dort unter anderem das Restaurant L'Arena betreibt.

Bei dessen Eröffnung ließen sich kürzlich etwa 50 Gäste, unter ihnen Gemeinderäte und Firmenvertreter, auf Einladung der Gemeinde Ammers Tomatensalat und danach Orangennudeln mit Mangold schmecken. Das L'Arena soll sich zu einem Geheimtipp entwickeln und

Feinschmecker aus der ganzen Region anziehen – mit gehobener, aber gleichzeitig preiswerter mediterraner Küche. Seit Anfang Februar ist das Restaurant, das in stilvollen Brauntönen gehalten ist, geöffnet. „Die Gäste haben gemerkt, dass sich hier was getan hat“, zeigt sich Ammer über die erste Resonanz zufrieden. Bis auf ein paar Bilder an den Wänden sei der Umbau der Räumlichkeiten komplett abgeschlossen, und das innerhalb nur eines Monats.

„Ich hoffe, der Wow-Effekt ist da beim Hereingehen“, sagt Ammer, der bereits mit den Kochstars Schubeck, Lafer oder Wiener am Herd stand. Seine Küche beschreibt er als schlicht, im Detail jedoch raffiniert. Gelernt hat der Augsburgener bei Franz Fassl im „Augsburger

Hof“, zuletzt führte er das „Bellini“ in Gersthofen. Im L'Arena beschäftigt er fünf festangestellte Mitarbeiter.

Wie Bürgermeister Manfred Wolf setzt auch Heinz Arnold, Mehrheitsgesellschafter der Arnold Gastronomiebetriebe GmbH, große Hoffnungen in die Paartalhalle.

Unterschiedliche Bereiche unter einen Hut gebracht

Neben dem Restaurant L'Arena bleibt die Sportkneipe Sportissimo mit ihrer Leinwand für Sportübertragungen (Premiere) bestehen. Zudem versorgt er die Besucher von Veranstaltungen im Erlebschsaal und die Kegelfreunde im Untergeschoss mit Speisen und Getränken. „Wir müssen unterschiedliche Be-

reiche unter einen Hut bringen. Aber wir sind angetreten, diesen Spagat zu meistern“, sagt Arnold über die Paartalhalle.

Diese sei zu einem kulturellen und gesellschaftlichen Mittelpunkt in Kissing geworden. Der perfekte Ort für Vereinsfeiern, Geburtstage oder Hochzeiten – und für derartige Gelegenheiten böten das L'Arena und das Sportissimo jeweils bis zu hundert Gästen Platz.

Weitere Informationen Das L'Arena und das Sportissimo sind von Dienstag bis Freitag ab 17 Uhr geöffnet, mittwochs zusätzlich von 11 bis 14 Uhr und samstags und sonntags ab 10 Uhr. Montags ist Ruhetag. Am Dienstag, 25. März, findet im Sportissimo eine „Kubanische Nacht“ statt.



Heinz Arnold und Alberto Ammer (rechts) sind die neuen Pächter des Restaurants L'Arena. Darüber hinaus übernehmen sie die komplette Bewirtung in der Paartalhalle. Foto: Wirsching